

Opinnäytetyö (AMK)

Kauneudenhoitoalan koulutusohjelma

Estenomi

2015

Ida Karppinen

OPAS ALOITTELEVALLE KAUNEUDENHOITOALAN YRITTÄJÄLLE

– yrityksen perustaminen ja rahoitus helpommaksi
kauneudenhoitoalan ammattilaisille



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Ida Karppinen

OPAS ALOITTELEVALLE KAUNEUDENHOITOALAN YRITTÄJÄLLE

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda lyhyt yrityksen rahoitusta käsittelevä opas kauneudenhoitoalan aloitteleville yrittäjille. Tarve oppaalle on aiheellinen ja ajankohtainen, sillä kauneudenhoitoala on perinteisesti ollut aina yrittäjäpainoinen, minkä lisäksi nykyinen yleinen työllisyystilanne Suomessa kannustaa monia ryhtymään yksityisyrittäjäksi.

Kauneudenhoitoalan yrittäjien kokemusten kartoittamiseksi laadittiin lyhyt sähköinen kyselylomake, jota jaettiin sosiaalisessa mediassa. Kyselyn avulla saatiin tietoa mahdollisesti kohdatuista ongelmista liittyen yrityksen perustamisvaiheen pääoman tarpeeseen. Lisäksi kyselyyn vastaajat saivat kertoa, minkälaisia neuvoja antaisivat kauneudenhoitoalan yrittäjyydestä kiinnostuneille.

Kyselyn vastausten perusteella valikoitui seitsemän eri haastetta, joita aloitteleva kauneudenhoitoalan yrittäjä voi kohdata. Haasteita olivat yrityksen toimintamuodon valinta ja erilaiset vuokrasopimukset, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laatiminen, avun saaminen, runsas paperityön määrä, ulkopuolisen pääoman tarve, menetetyt luottotiedot sekä mahdollinen kielteinen päätös rahoitushakemukseen.

Valittujen haasteiden pohjalta laadittu opas käsittelee haasteita yksitellen antaen sekä yleistä tietoa yrittäjyydestä että kohdistettuja neuvoja. Lopputulos on tiivis tietopaketti yrityksen ja yrittäjyyden alkuvaiheista pääpainon ollessa kauneudenhoitoalan yrittäjyydessä sekä yrityksen tarpeessa saada hankittua ulkopuolista pääomaa toiminnan käynnistämiseksi. Oppaan pohjalta on mahdollista tehdä lisää vastaavan kaltaisia töitä, jolloin kohderyhmä voisi olla alalla jo toimineet yritykset, jotka hakevat rahoitusta esimerkiksi yrityksen kasvulle tai kansainvälistymiselle.

ASIASANAT:

Opas, Rahoitus, Yrittäjyys, Kauneudenhoitoala

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Bachelor Degree in Beauty Care

2015 | 42

Instructor: Arja Keltaniemi

Author: Ida Karppinen

GUIDE BOOK FOR NEW ENTREPRENEUR IN BEAUTY CARE

The aim of this thesis was to create a short guide of corporate funding for new entrepreneurs in beauty care. Need for the guide is justifiable and current due to the reason that the beauty business has traditionally been mostly run by small independent entrepreneurs. On top of that the overall employment rate in Finland is getting lower and thus people are encouraged to become entrepreneurs.

To collect information of experiences that entrepreneurs working in beauty care business have had a short electronic questionnaire was made and then shared through social media. The questionnaire helped to find out about possible problems met regarding the need for original capital during the establishment of the company. Entrepreneurs participating in the questionnaire were also able to describe, what kind of advices they would give for people interested of entrepreneurship in beauty care.

Based on the results got from the questionnaire, there were seven challenges selected that are likely to be met by beginners. Challenges were: choosing the company form and different types of contracts, making financing plan and profitability calculations, getting help, great amount of bureaucracy, a need for borrowed capital, a loss of creditworthiness and lastly a negative answer to application for corporate funding.

Finished guide goes through the selected challenges one by one giving general information regarding entrepreneurship and also focused advices to each of the challenges. The end result is a tight package of information about the early stages of company and entrepreneurship while the main focus point is on businesses in beauty care sector and in the need for borrowed capital during the establishment of the company. It is possible to make school projects similar to this in the future. Then the target group could be the companies that have been in the business for a while and have a need for borrowed capital to grow the business or enable the plans for internationalization.

KEYWORDS:

Guide book, Borrowed capital, Entrepreneurship, Beauty care

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 KAUNEUDENHOITOALA JA YRITTÄJYYS	7
3 KYSELY KAUNEUDENHOITOALALLA JO TOIMIVILLE YRITTÄJILLE	9
4 OPAS	11
4.1 Yritysidea ja liiketoimintasuunnitelma	12
4.2 SWOT –analyysi	12
4.3 Haaste 1: Yritysmuoto ja sopimukset	12
4.4 Haaste 2: Kuinka paljon on tarpeeksi?	13
4.5 Haaste 3: Usko omaan osaamiseen ei riitä	14
4.6 Haaste 4: Uuvuttava byrokratia	14
4.7 Haaste 5: Ei omia varoja	15
4.8 Haaste 6: Menetetyn luottotiedot	16
4.9 Haaste 7: Kielteinen päätös	16
5 POHDINTA	18
LÄHTEET	19

LIITTEET

Liite 1. Kauneudenhoitoalan yritysten rahoitus -kysely

Liite 2. Haasteita – vastauksia opinnäytetyön Facebook -kyselyyn

Liite 3. Ohjeita aloittelevalle kauneudenhoitoalan yrittäjälle – vastauksia opinnäytetyön Facebook -kyselyyn

Liite 4. Opas aloittelevalle kauneudenhoitoalan yrittäjälle

1 JOHDANTO

Ajatus tämän opinnäytetyön takana on ollut alusta alkaen löytää apua kauneudenhoitoalan yritysten rahoitustarpeisiin. Yritysten rahoitustarve on ajankohtainen asia, sillä työllisyystilanne Suomessa on pitkään ollut heikko. Tämän seurauksena ihmisiä yhä enenevässä määrin pyritään ohjaamaan yksityisyrittäjyyteen.

Suomessa kauneudenhoitoalalle ominaista ovat lukuisat eri työllistymismuodot, joista palkkatyö on häviävän pienessä osassa. Suurin osa alan ammattilaisista työllistää itsensä mikroyrittäjinä joko yhden hengen yrityksissä tai sitten toisen yrityksen alivuokralaisina, jolloin kyseessä on vuokratuolipaikka tai sopimusyrittäjyys. Tämä lisää tarvetta neuvoa ja opastaa kauneudenhoitoalan ammattilaisia yrittäjyyden ja yrityksen rahoitustarpeiden suhteen.

Opinnäytetyöni tavoite oli laatia tiivis mutta samalla tarpeeksi kattava opas, joka neuvoa ja opastaa kauneudenhoitoalan tuoreita yrittäjiä tai vasta sellaisiksi aikovia yrityksen perustamisvaiheessa kohdattavien rahoituksen haasteiden kohtaamisessa ja selvittämisessä.

Oppaan kokoamista varten laadin kyselyn kauneudenhoitoalalla jo toimivia yrittäjille kartoittaakseni suurimmat rahoituksen haasteet, joita aloitteleva alan yrittäjä voi kohdata. Kyselyn antamien vastausten perusteella tärkeimmiksi haasteiksi valikoituivat: yritysmuodon valinta ja sopimusten laadinta, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laatiminen, avun saaminen, runsas paperityön määrä, ulkopuolisen pääoman tarve, menetetyt luottotiedot sekä mahdollinen kielteinen päätös rahoitushakemukseen. Valitut haasteet muodostavat oppaalle selkeän pohjan. Jokainen haasteista esitellään erikseen ja niiden kohtaamista varten oppaan lukijalle annetaan käytännön neuvoja.

Tässä opinnäytetyössä kauneudenhoitoala ja sen ammattilaiset tarkoittavat vähintään kauneudenhoitoalan perustutkinnon suorittaneita eli kosmetologeja tai kosmetiikkaneuvojia. Kyselyyn ovat voineet vastata myös kynsiteknikot ja ripsipidennysten tekijät sekä meikkitaiteilijat/maskeeraajat, sillä hekin työskentelevät

kauneudenhoitoalan työtehtävissä. Edellä mainitut koulutukset eivät sulje tosiaan pois, sillä kauneudenhoitoalalle on ominaista jatkuva kouluttautuminen ja uusien hoitomuotojen omaksuminen. Suurella osalla kyselyyn osallistuneista oli useampi kuin yksi aiemmin mainituista koulutuksista.

Oppaan sekä opinnäytetyön kohderyhmään eivät lukeudu hiusalan ammattilaiset, parturi-kampaajat, sillä hiusalan ja kauneudenhoitoalan tiiviistä kanssakäymisestä ja yhteistyöstä huolimatta on niiden välillä tiettyjä ratkaisevia eroja kuten kilpailijoiden määrä, toimitiloille vaadittavat luvat ja kauneudenhoitoalalta puuttuvat työehtosopimus pohja. Kyselyyn osallistuneiden joukossa oli tästä huolimatta muutama parturi-kampaaja, sillä he tarjosivat myös kauneudenhoitoalan palveluita tai eivät tarjonneet hiusalan palveluita.

2 KAUNEUDENHOITOALA JA YRITTÄJYYS

Yrittäjyys on vahvasti osa kauneudenhoitoalaa. SKY:n eli Suomen Kosmetologien Yhdistyksen vuonna 2011 toteutetun jäsentutkimuksen mukaan alan yrittäjinä toimii 60 % ja toisen palveluksessa n. 25 % henkilöistä. On huomioitava, että kyseinen tutkimustulos ei kerro, mitä loput jäsenet tekevät; he saattavat olla esimerkiksi opiskelijoita. SKY:n sivuillaan ilmoittama jäsenmäärä on myös pienempi kuin esimerkiksi Veroviraston ilmoittama rekisterissä olevien kauneudenhoitoalan yritysten määrä. Tähän vaikuttaa esimerkiksi se, että Suomessa kauneudenhoitoalan ammatit eivät ole nimikesuojattuja vaan kaikki halukkaat voivat perustaa kauneudenhoitoalan yrityksen kun taas SKY ei ota jäsenikseen muita kuin alan opiskelijoita tai koulutuksen hyväksytysti suorittaneita ammattilaisia. (SKY 2011)

Kauneudenhoitoala on pysynyt houkuttelevana alan vaihteluista huolimatta, joten uusien halukkaiden yrittäjien määrässä ei näy suurta laskua. Vuosittain alalle valmistuu noin 300-400 kosmetologia (HTSY 2012, 2).

Kauneudenhoitoalalla toimivien yrittäjien määrä on suuri suhteessa työntekijöiden määrään. Erilaisten yrittäjämuotojen kirjavoittamalla alalla niin sanottujen perinteisten yrittäjien, joilla on oma yritys ja sille tilat, laitteet ja tuotteet, sijasta on olemassa lukuisia alivuokralaisen asemassa olevia yrittäjiä. Nämä yrittäjät toimivat pääsääntöisesti vuokratuolipaikalla tai sitten sopimusyrittäjinä.

Kauneushoitoloille on asetettu tilojen suhteen vaatimuksia, joita kunnan terveys- ja sosiaaliviranomainen valvoo. Vaatimusten takia hoitolan perustamiskustannukset nousevat melko korkeiksi, n. 16 000 – 25 000€, mikä on yksi syy vuokratuolipaikkojen kasvavaan suosioon. (HTSY 2012, 2)

Kauneudenhoitoala on täynnä mikroyrittäjyyttä. Mikroyrittäjyyden osuus on Verohallinnon julkaiseman tiedon mukaan huimat 99 %. Mikroyrittäjyydellä tarkoitetaan sitä, että yrityksen liikevaihto jää alle 300 000€ vuodessa. Kauneudenhoitoalalla näistäkin lähes puolen ilmoitettu liikevaihto on jäänyt alle 20 000€. (HTSY 2012, 4.)

Erilaisista mikroyrittäjyyden muodoista erityisesti sopimusrittäjyys on aiheuttanut ongelmia, sillä usein sopimusten yksityiskohdat viittaavat enemmän työsuhteeseen kuin yrittäjyyteen. Sopimusrittäjän on paitsi huolehdittava normaaleista yrityksen juoksevista asioista kuten kirjanpito, verot, eläkemaksut ja sosiaaliturva, oltava myös vapaa määrittelemään omia työ- ja loma-aikojaan. Verottaja on kiinnostunut sopimusrittäjyyden todellisista riskeistä, sillä sopimuksen täytessä työsuhteen tunnusmerkit sitä voidaan pitää sellaisena, vaikka osapuolet olisivat muuta sopineet. Sopimuksen muuttuessa työsuhteeksi työnantajaosapuolelle lankeavat maksettavaksi takautuvasti kaikki työnantajan velvoitteisiin kuuluvat maksut eli palkka ja kaikki sen sivukulut.

Muutosta kauneudenhoitoalalla vallitsevaan mikroyrittäjyyteen tuskin tulee. Tähän antaa mielestäni erittäin osuvasti viitteitä Suomen Yrittäjien laatima Yksinyrittäjäkysely 2013, joka on pyrkinyt selvittämään suomalaista yrittäjyyttä, ja jonka avulla on saatu tietoa esimerkiksi pienten palveluyritysten, joiksi myös kauneudenhoitoalan yritykset luetaan, toiminnasta:

Palvelualoilla yrityksen toiminnan koetaan henkilöityvän itse yrittäjään ja hänen erityisammattitaitoonsa. Peräti 18 prosenttia alan yksinyrittäjistä piti tätä merkittävänä kasvun esteenä. (Lemmelä ym. 2013, 13)

Alalla vallalla olevan mikroyrittäjyyden vuoksi laatimani opas keskittyy ottamaan huomioon alan yrittäjyyden luonne: sen ohjeet ovat pääsääntöisesti toiminimellä toimiville yrittäjille, joiden liiketoimintasuunnitelma ei sisällä kunnianhimoisia näkymiä isosta monikansallisesta pörssiyhtiöstä vaan nimenomaan hyvin paikallisesta palvelutarjonnasta.

3 KYSELY KAUNEUDENHOITOALALLA JO TOIMIVILLE YRITTÄJILLE

Jotta kokoamani opas olisi sisällöltään kohderyhmälle sopiva, minun oli selvitettävä, minkälaisia haasteita kauneudenhoitoalalla jo toimivat yrittäjät olivat kohdanneet perustaessaan yritystään. Laitimalla sähköisen kyselyn, jonka julkaisin kolmessa eri ryhmässä Facebookissa, pystyin keräämään helposti ja nopeasti kattavan määrän informaatiota. Ryhmät, joissa kyselyn jaoin, olivat Kosmetologit, Rakennekynnet sekä Ripsienpidennykset.

Kysely pyrki kartoittamaan muun muassa vastaajien ikää, kokemusta kauneudenhoitoalalta ja/tai yrittäjänä, yrityksen perustamiseen käytetyn pääoman määrää sekä ulkopuolisen rahoituksen myöntäjää. Lisäksi vastaajille annettiin mahdollisuus kertoa omin sanoin itse kohtaamistaan haasteista ja ongelmista sekä kysyttiin neuvoja, joita he olisivat valmiita antamaan kauneudenhoitoalalle pyrkiville uusille yrittäjille.

Kyselyn tekemiseen käytin Googlen tarjoamaa ilmaista Google Drive –palvelua. Palvelun käyttö mahdollisti kyselyn ja vastausten hallinnan missä ja milloin vain, myös puhelimella, sekä tiedostojen muuttamisen helposti käsiteltäviksi Microsoft Excel –tiedostoiksi. Kysely oli tarkoituksella vastaajalle mahdollisimman helppo ja nopea täyttää, sillä halusin maksimoida vastausten määrän. Puolentoista vuorokauden aikana sain kyselyyn 45 vastausta.

Selvä enemmistö vastaajista oli perustanut yrityksensä 2011 tai sen jälkeen. Vastaajat olivat siis suhteellisin uusia toimijoita alalla, joten koin vastausten määrän ja laadun olevan hyviä ja tarkoituksenmukaisia. Vastaajien kokemien haasteiden luonne oli todennäköisesti hyvin samankaltainen niiden kanssa, jotka nyt aloittaisivat yritystoimintaa alalla.

Vain yksi vastanneista kertoi yrityksensä toimintoihin kuuluvan maahantuontia ja neljä vastasi tarjoavansa kuluttajille tarjottavien palveluiden lisäksi koulutusta alan ammattilaisille. Yksikään vastanneista ei kertonut yritystoimintaansa kuuluvan vientiä ulkomaille. Yrityksen perustamiseen käytetyn pääoman summa kas-

voi samassa suhteessa kuin kyseisen summan vastaukset vähenivät: eniten vastauksia sai siis hyvin pieni alkupääoman tarve, vain 5000€ tai vähemmän. Suurin osa vastanneista yrittäjistä näin ollen toimii pienissä kauneushoitoloissa, jotka tarjoavat vain kuluttajapalveluita, millä oli oma vaikutuksensa oppaan sisältöön.

Vaikka kyselyn avulla on pyritty kartoittamaan vastaajien taustoja, opas ei ota kantaa aloittelevan yrittäjän koulutukseen, ikään tai sijaintiin Suomessa. Vastaajien antamat tiedot itsestään ja yrityksestään varmistavat vain, että vastaajien joukko on tarpeeksi monimuotoinen. Näin oppaaseen valitut haasteet ovat yleispäteviä ja opas pystyy palvelemaan mahdollisimman suurta joukkoa aloittelevia kauneudenhoitoalan yrittäjiä.

4 OPAS

Vaikka kauneudenhoitoalan ammattilaisista suurin osa toimii yksityisyrittäjänä, yrittäjyysopintoihin tunnutaan annettavan suhteellisen vähän aikaa alan oppilaitoksissa. Kauneudenhoitoalan perustutkintoon kuuluu yhtenä osana yrittäjyysopintoja. Niiden laajuus on uusimman tulkitsemistavan mukaan 20osp. Osp on lyhenne osaamispisteestä, jolla on korvattu ammatillisessa perustutkinnossa käytetty opintoviikko. (Opetushallitus 2014, 5)

Oppaan laadintaa varten laaditun kyselyn tuloksista käy nopeasti ilmi, kuinka paljon kunnollista rahoituslaskelmaa pidetään tärkeänä menestyneen yritystoiminnan pohjalla. Monet vastaajista neuvovat uusia alan ammattilaisia olemaan laskelmissaan mahdollisimman realistisia sekä varmistamaan laskelmat useampaan kertaan. He myös neuvovat kääntymään yrittäjille apua ja neuvoja tarjoavien tahojen puoleen aina, jos oma osaaminen ei tunnu riittävältä, sillä monet olivat usein kaikesta huolimatta onnistuneet jollain tavoin yliarvioimaan alustavat laskelmansa ja suunnitelmansa. Kauneudenhoitoalan ammatilliseen koulutukseen kuuluvien yrittäjyysopintojen suhteellinen vähyys sekä alalla yrittäjiksi ryhtyneiden ammattilaisten kertomien kokemusten perusteella laatimalleni oppaalle olisi selvästi tarvetta.

Sosiaalisessa mediassa jakamani kyselyn vastausten perusteella oppaaseen valikoitui seitsemän eri haastetta: yritysmuodon valinta ja sopimusten laadinta, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laatiminen, avun saaminen, runsas paperityön määrä, ulkopuolisen pääoman tarve, menetetyt luottotiedot sekä mahdollinen kielteinen päätös rahoitushakemukseen.

Haasteet valikoituivat niiden toistuvuuden perusteella lukuun ottamatta luottotietoja, joista oli maininnut vain yksi kyselyyn vastaaja. Koin luottotietomerkinnän kuitenkin erittäin tärkeäksi sen merkittävästi toimintaa rajoittavan luonteen takia mutta myös sen takia, että luottohäiriömerkinnät ovat edelleen yleistynyt ilmiö. Esimerkiksi Yle uutisoi juuri lokakuussa 2015 kuinka maksuhäiriöisten määrä on 370 000, mikä on enemmän kuin koskaan aiemmin. (Santaharju 2015)

4.1 Yritysidea ja liiketoimintasuunnitelma

Ennen haasteita oppaassa kerrotaan myös hyvän yritysidean tärkeydestä sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta, koska ne ovat erittäin olennainen osa yrittäjäksi ryhtymistä. Vaikka yrittäjä olisikin aloittamassa sopimusyrittäjän sopimuksella pienessä takahuoneessa, on liiketoimintasuunnitelma arvokas työväline yrittäjälle itselleen. Yrittäjän on osattava pukea sanoiksi mitä aikoo myydä ja kenelle. Liiketoimintasuunnitelma on myös oleellinen osa yrityksen rahoitusta, sillä ulkopuolista pääomaa hakiessa vastapuoli haluaa aina varmistua perustettavan yrityksen mahdollisuuksista. (Holopainen 2015, 12.)

4.2 SWOT –analyysi

Oppaasta löytyy myös tietoa SWOT –analyysistä, sillä se on erinomainen työkalu liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa. Sen voi liittää sellaisenaan liiketoimintasuunnitelman liitteeksi tai sen sisältämät asiat voi kirjoittaa osaksi itse suunnitelman tekstiä.

Laadin oman hyvin yksinkertaistetun mallin SWOT –analyysistä, jonka yhteyteen on listattu asioita, joita aloittelevan yrittäjän on kannattavaa miettiä osana omaa liiketoimintasuunnitelmaansa. Oppaan lukijan on mallikuvaa ja esimerkkejä käyttäen helppo työstää oman yrityksensä SWOT -analyysiä.

4.3 Haaste 1: Yritysmuoto ja sopimukset

Tämä haaste on tavallaan ylimääräinen, sillä se ei sellaisenaan esiintynyt kyselyn vastauksissa. Mikroyrittäjäys ja alivuokralaisena toimiminen ovat kiinteä osa kauneudenhoitoalaa. Tästä huolimatta esimerkiksi vuokratuolipaikan ja sopimusyrittäjyyden eroa ei useimmin tunneta. En erotellut oppaassa eri sopimuslajien eroja enkä neuvonut ottamaan toista väittäen sitä paremmaksi, vaan muistutin lukijoita yleisesti hyvin laaditun sopimuksen tärkeydestä. Yrittäjäksi ryhtyvän on itse huolehdittava laatimansa sopimuksen pätevyydestä. Kun laaditun

sopimuksen perusteella voidaan selkeästi todeta toiminnan olevan yksityisyritystä, ei sopimusmuodolla (vuokratuolipaikka vs. sopimusyrittäjyys) ole merkitystä.

Ongelmatilanteissa apua tarjoavat esimerkiksi SKY:n lakimies, joka osaa kertoa juuri kauneudenhoitoalaan liittyvissä asioissa ja jonka palvelut kuuluvat kaikille yhdistyksen jäsenille. Myös Suomen Yrittäjät tarjoavat kattavasti neuvontapalveluita jäsenilleen.

4.4 Haaste 2: Kuinka paljon on tarpeeksi?

Opas pyrkii esittelemään nimenomaan rahoitukseen liittyviä ongelmia. Haaste numero 2 pureutuu suoraan aihepiiriin ytimeen. Haaste on niin iso, että se jakautuu kahteen eri osaan: rahoitus suunnitelmaan sekä kannattavuuslaskelmaan.

Ensimmäinen rahoitusongelma aloittelevalla yrittäjällä on laskea, kuinka paljon rahaa hän ylipäättään tarvitsee käynnistääkseen yritystoiminnan. Tarvittavan aloituspääoman suuruuden kartoittamiseksi laaditaan rahoitus suunnitelma. Täähän suunnitelmaan merkitään kaikki mahdolliset perustamisesta aiheutuvat kulut aina perustamismaksuista hoitolan sisustusesineisiin asti. Kun tarvittava summa on tiedossa, on suunniteltava millä varoilla kustannukset katetaan. Tässä kohtaa kuvaan astuu usein ulkopuolisen pääoman tarve. Harvalla on säästössä kokonaisuudessaan perustamiseen vaadittavia varoja. Rahoitus suunnitelmassa otetaan myös huomioon ensimmäisten kuden tarve lisärahoitukselle esimerkiksi oman palkan maksamiseen. Yritys harvoin kuitenkaan tuottaa heti alusta alkaen niin paljon rahaa, että yrittäjä pystyisi maksamaan itselleen haluamansa palkan täysimääräisenä.

Toinen osa haastetta on kannattavuuslaskelma, jonka tehtävä on nimensä mukaan taata yritystoiminnan kannattavuus. Laskelma koostuu useasta eri kerroksesta, joista ensimmäinen, ”myyntikatetavoite”, ilmoittaa myyntitavoitteen, joka saavutettaessa saavutetaan vasta niin kutsuttu nollatulot eli kaikki kiinteät kulut on vasta saatu katettua.

Pyrin esittelemään molemmat laskelmat mahdollisimman helppotajuisesti, sillä monet tuntuvat kokevan niiden tekemisen olevan yksi hankalimmista yrityksen perustamisen vaiheista. Molempien laskelmien yhteen laadin esimerkin vuoksi yksinkertaiset taulukot, joista ilmenee karkeasti laskelmissa vaadittuja osatekijöitä. Kannattavuuslaskelman taulukkoesimerkkiin on myös lisätty muutama ydinsumma selittämään lisää taulukon käyttöä.

Moni kyselyn vastaaja halusi myös varoitella liian suurista pääomaa vaativista panostuksista: varastot neuvottiin pitämään mahdollisimman pieninä ja toiminnan alkuun koettiin muutenkin olevan kannattavinta hankkia vain välttämättömin. Vastaajien välillä oli kuitenkin eroja siinä, mikä koettiin välttämättömäksi, joten en maininnut asiaa oppaassa. Jokainen aloitteleva yrittäjä määrittelee itse, mikä on välttämätöntä hänen yrityksensä toiminnalle.

4.5 Haaste 3: Usko omaan osaamiseen ei riitä

Yrittäjät haluavat usein edetä liiankin nopeasti puutteellisen informaation pohjalta (Lainema 2011, 31).

Monet kyselyyn vastanneista kokivat monet perustamisen toimenpiteistä hankaliksi ja kokivat avun saamisen tärkeäksi. Kyselyyn vastaajat painottivat avun pyytämisen tärkeyttä tilanteissa, joissa yrittäjä itse ei osaa tai ei koe osaavansa. Aloitteleville yrittäjille on olemassa kattava määrä erilaisia palveluita, joiden on tarkoitus tukea, auttaa ja opastaa yrittäjyyden alkuvaiheiden aikana ja sen jälkeenkin ja joiden hyödyntäminen on erittäin suotavaa suurempien ongelmien välttämiseksi. Oppaassa olen pyrkinyt kertomaan apua tarjoavista lähteistä, jotka ovat mahdollisimman monen saatavilla.

4.6 Haaste 4: Uuvuttava byrokratia

Yrityksen perustaminen sinällään ei ole vaikeaa ja monimutkaista, vaikka moni niin tuntuu ajattelevan. Yksinkertaisin yritysmuoto on toiminimi, sillä sen perustaminen ei vaadi minkäänlaisia perustamismuodollisuuksia kuten kirjallista so-

pimusta tai muuta vastaavaa asiakirjaa ennen toiminnan aloittamista. (Holopainen 2015, 41)

Opas tekee oletuksen, että aloitteleva yrittäjä on hyvin todennäköisesti perustamassa toiminimeä, joten siitä löytyy ohjeita vain Y-lomakkeen täyttämässä eikä muiden yritysmuotojen perustamismuodollisuuksista.

Kauneudenhoitoalalla työskentely ja yrittäminen eivät ole itsessään luvanvaraista toimintaa. Kuka vain pystyy tarjoamaan alan palveluita joko työntekijänä tai yrittäjän ominaisuudessa. Sen sijaan kauneudenhoitoalan palveluita tarjoavan toimipisteen perustaminen vaatii ilmoituksen kunnan terveydensuojeluviranomaiselle, joka valvoo muun muassa kauneudenhoitoalan yritysten tiloille asetettujen erityisvaatimusten noudattamista. Musiikin esittäminen kauneushoitoiloissa on yleinen käytäntö, joten opas neuvoo myös Gramex:n ja Teoston lupien hankinnassa.

Alasta riippumatta yrittäjällä on lakisääteisiä velvollisuuksia kuten tiettyjen vakuutusten hankkiminen ja yrityksen kirjanpidon järjestäminen. Oppaassa on kerrottu niin pakollisista kuin vapaaehtoisista vakuutuksista, joita yrittäjä voi ottaa sekä neuvottu hyvän kirjanpitäjän etsimisessä.

4.7 Haaste 5: Ei omia varoja

Tämä on haaste, joka seuraa lähes suoraan oppaassa toisena haasteena esitellyjen laskelmien laatimisen jälkeen. Se esittelee tilanteen, jolloin aloitteleva yrittäjä on todennut, etteivät omat säästöt kata yrityksen perustamisen rahoitustarvetta. Kyselyn vastausten mukaan ulkopuolisen rahoituksen lähteenä oli melko tasaisesti käytetty niin starttirahaa, pankkia kuin Finnveraa, joista starttiraha tuntuu olevan yhtä aikaa sekä tunnetuin että vähiten käytetyin rahoituksen muoto. Vähäiseen starttirahan käyttöön vaikuttaa oleellisesti kielteisten rahoituspäätösten suuri määrä.

Finnveran laina oli vastaajien kesken tunnettu ja suosittu. Monet vastaajista kuitenkin puhuivat naisyrittäjälainasta. Naisyrittäjälaina tuntuu edelleen elävän kä-

sitteenä, vaikka se on lopetettu kohta jo kolme vuotta sitten. Oli mielenkiintoista lukea, että lopettamista ei vastustettu ollenkaan ja ajateltiin silloin tuotteen olevan turha. Kuitenkin monet vastaajista olivat saaneet kyseistä lainaa ja he suosittelevat sitä uusille yrittäjille sen helppouden ja hyvien ehtojen takia. (Jyrävä 2013)

Pankkilainan saaminen uudelle yritykselle voi olla nykyään hyvinkin haastavaa. Koska jokaisella pankilla on ketjusta ja paikkakunnasta riippuen hyvinkin erilaisia toimintatapoja, ei opas pysty neuvomaan pankkilainan hakemisessa kuin hyvin yleisellä tasolla. Jokaisen aloittelevan yrittäjän on itse otettava selvää alueensa pankkien rahoituskäytännöistä ja –mahdollisuuksista ja sovittava itselleen sopivin ratkaisu.

Muu rahoittaja voi olla jokin yksityinen ulkopuolinen rahoittaja, nk. bisnesenkeli mutta todennäköisesti muu ulkopuolinen rahoittaja suomalaisille on ”yrityslainasivusto”, joka käytännössä tarjoaa pikavippiä pienille (sekä suurille) yrityksille korkealla korolla. Kyseisenlaisten lainojen tarjoajia löytyy useita, joten aloittelevan yrittäjän on hyvä olla tietoinen näistä ”lainan” tarjoajista, minkä vuoksi opas varoittaa niistä.

4.8 Haaste 6: Menetetyn luottotiedot

Tämä haaste esiintyi vain yhden kerran kyselyn antamissa vastauksissa. Mielestäni sitä ei voinut kuitenkaan ohittaa sen suuren merkityksen takia. Luottohäiriömerkintä voi rajoittaa merkittävästi yksityishenkilön elämää ja yrittäjäksi aikovalle merkitys vain korostuu entisestään. Opas muistuttaa luottohäiriömerkinnän tärkeydestä, mutta samalla myös kertoo merkinnän väliaikaisuudesta. Lukijaa myös muistutetaan omien säästöjen tärkeydestä.

4.9 Haaste 7: Kielteinen päätös

On mahdollista, että yritykselleen ulkopuolista rahoitusta hakeva aloitteleva yrittäjä saa kielteisen rahoituspäätöksen. Kyselyyn vastanneista 16 kertoi saa-

neensa yhden tai useamman kielteisen rahoituspäätöksen. Kielteiseen päätöseen vaikuttavat niin huonosti laaditut suunnitelmat kuin yleisesti hyvin kilpailtu ala. Esimerkiksi moni TE-keskus ei halua tai pysty myöntämään starttirahaa uusille kauneushoitoalan yrityksille jo valmiiksi tiukan paikallisen kilpailutilanteen takia.

Oppaassa keskitytään TE-keskusken myöntämään starttirahaan sekä Finnveran lainaan ja niitä koskeviin kielteisiin päätöksiin. Nykyisessä taloustilanteessa pankkilainan saannin suhteen on vaikea ennustaa näkemättä yrityksen liiketoiminta- ja rahoitussuunnitelmia.

5 POHDINTA

Saadessani vihdoin opinnäytetyön ideasta kiinni haaveenani oli tarjota tietoa yrityksen rahoitusmahdollisuuksista kaikissa eri yrityksen toiminnan vaiheissa. Kyseisenlainen työ osoittautui kuitenkin hyvin nopeasti liian laajaksi. Jotta työn lopputuloksesta tulisi tarpeeksi kohdennettu, oli kohderyhmää rajattava selkeämmäksi. Lopulta työ alkoi keskittyä toimintaansa vasta aloitteleviin kauneushoitoalan yrityksiin. Olin pitkään kyseistä kohdennusta vastaan, mutta viimeistely opas osoittaa kohderyhmän rajauksen tarpeellisuuden. Opas on tiivistä muodostaan hyvin kattava.

Oppaan tekemiseksi minun oli ensin selvitettävä, minkälaisia rahoituksen haasteita kauneushoitoalalla jo yrittäjäni toimivat olivat kohdanneet. Olisin halunnut haastatella alan yrittäjiä kasvotusten, mutta monen käytännön ongelman kuten välimatkojen ja yhteen sopimattomien aikataulujen takia jouduin luopumaan henkilöhaastatteluista. Haastattelujen sijaan laadin sähköisen kyselyn, jota jaoin kolmessa eri kauneushoitoalalla tunnetussa ryhmässä Facebookissa. En ollut mielissäni tästä muutoksesta, sillä koin kyseisen tiedonkeruutavan jo liian käytetyksi ja tylsäksi vaihtoehdoksi.

Kyselyn laadinta yllätti minut positiivisesti monta kertaa. Ymmärrän hyvin kyseisen tiedonkeruutavan suosion, sillä se on helppo ja nopea tapa saada kerättyä erityisesti kvantitatiivista informaatiota. Yllätyin myös siitä, että ihmiset ”tykkäsivät” jakamastani kyselystä. Itselleni jäi olo, että aihe koettiin mielenkiintoiseksi ja ajankohtaiseksi.

Viimeistely opas on mielestäni onnistunut ja käyttökelpoinen, sillä se on paitsi kattava myös selkokielineen. Aloittelevien yrittäjien lisäksi oppaasta on mahdollisesti hyötyä muutenkin kuin yritystä perustettaessa. Sen pohjalta voisi jatkossa miettiä esimerkiksi opinnäytetyönä suoritettavan oppaan tai tutkimuksen tekoa keskittyen kauneushoitoalalla jo hetken toimineisiin yrittäjiin, jotka kaipaavat neuvoja ulkopuolisen pääoman hankkimiselle varmistaakseen yrityksen kasvun Suomessa tai jopa mahdollistaakseen yrityksen kansainvälistymisen.

LÄHTEET

Opinnäytetyö:

Holopainen, T. (toim.) 2015. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Bookwell Oy, Porvoo.

HTSY - Harmaan talouden selvitysyksikkö. 2012. Parturi-kampaamo- ja kauneudenhoitopalvelut. Verohallinto. Viitattu 25.11.2015
https://www.vero.fi/download/Asiantuntijakirjoitus_17_2012/%7BCE1D322A-E88D-42EB-A43A-CEAF5D897924%7D/8037

Jyrävä, M. 2013. Naisyrittäjälaina historiaan tasa-arvon nimissä. http://yle.fi/uutiset/naisyrittajalaina_historiaan_tasa-arvon_nimissa/6528719

Lainema, M. 2011. Enkeleitä, onko heitä? Tallinna Raamatutrükikoja OÜ, Tallinna.

Lemmelä, E.; Lindholm, T.; Malinen, P. & Tuominen, S. 2013. Yksinyrittäjäkysely 2013. Suomen Yrittäjät. Saatavissa myös http://www.yrittajat.fi/File/31c34303-078d-4990-a869-38544cc568c2/SY_yksinyrittajakysely_2013.pdf

Opetushallitus. 2014. Ammatillisen perustutkinnon perusteet: Kauneudenhoitoalan perustutkinto 2014. Saatavissa myös http://www.oph.fi/download/162245_kauneudenhoitoalan_pt_01082015.pdf

Santaharju, T. 2015. Maksuhäiriöisiä on enemmän kuin ikinä. Viitattu 2.11.2015 http://yle.fi/uutiset/maksuhairioisia_on_enemman_kuin_ikina/8377205?ref=leiki-uu

Suomen Kosmetologien Yhdistys ry. 2011. Työtehtävät ja yrittäjäyys. Viitattu 24.11.2015 <http://kosmetologitsky.fi/fi/koulutus/tyotehtavat>

Opas:

Finnvera. 2015. Alun ei aina tarvitse olla hankalaa. Viitattu 25.11.2015 <https://finnvera.fi> > Alku > Yrityksen perustaminen

Gramex. Parturit, kampaamot, muu kauneudenhoito. Viitattu 24.11.2015 <http://www.gramex.fi/index.php?mid=257>

Seudulliset Kehittämisyhteisöt SEKES ry. 2015. <http://www.sekes.fi/>

Sosiaali- ja terveysministeriön lupa- ja valvontavirasto Valvira. 2015. Ilmoituksenvarainen toiminta. Viitattu 25.11.2015 http://www.valvira.fi/ymparistoterveys/terveydensuojelu/ilmoituksenvarainen_toiminta

Suomen Kosmetologien Yhdistys. Jäsenyys. Viitattu 25.11.2015 <http://kosmetologitsky.fi/fi/jasenyys/jasenyys>

Suomen Yrittäjät. Neuvontapalvelut yrittäjille Viitattu 25.11.2015 <http://www.yrittajat.fi> > Palvelut jäsenyrityksille > Neuvontapalvelut

Taloushallintoliitto. 2015. Kirjanpidon ABC. Suomen Taloushallintoliitto ry. Viitattu 25.11.2015 <https://taloushallintoliitto.fi/kirjanpidon-abc>

Teosto. 2015. Kauneus- ja terveyspalvelut: Toimialan kuvaus. Viitattu 24.11.2015 <http://www.teosto.fi/kayttajat/luvat/984/m>

Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes. 2015. Kosmetiikka. Viitattu 25.11.2015 <http://www.tukes.fi/kosmetiikka>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015a. Aloittavan yrittäjän palvelut. Viitattu 24.11.2015 http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/index.html

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015b. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 25.11.2015 http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Työ- ja elinkeinoministeriö. Oma Yritys-Suomi. Viitattu 24.11.2015 <https://oma.yrityssuomi.fi/>

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yritys-Suomi. Viitattu 24.11.2015 <http://www.yrityssuomi.fi/>

Yritys- ja Yhteisötietojärjestelmä. Perustamisilmoitus. Patentti- ja rekisterihallitus ja Verohallinto. Viitattu 24.11.2015 <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus.html>



Kauneudenhoitoalan yritysten rahoitus

Jokaisen yrittäjän täytyy toimintansa aloittaessaan ottaa huomioon myös rahoitus: millä varoilla toiminta saadaan alkamaan sekä miten taataan toiminnan jatkuvuus ennen kuin yritys alkaa varsinaisesti tuottamaan voittoa. Tämän lyhyen ja nopean kyselyn tarkoitus on kartoittaa näitä rahoitukseen liittyviä asioita Suomessa toimivissa kauneudenhoitoalan yrityksissä. Kyselyn vastauksia käytetään yhtenä lähteenä Turun ammattikorkeakouluun tehtävässä estenomin opinnäytetyössä. Vastaaminen tapahtuu anonyymisti.

Kiitos osallistumisestasi!

*Pakollinen

*

Asemasi yrityksessä

- ☐ Vuokratuolipaikka
- ☐ Sopimusyrittäjyys
- ☐ Yrityksen omistaja
- ☐ Osuuskunnan jäsen
- ☐ Muu:

Yrittäjyys *

Yrityksesi toimintamuoto

- ☐ Toiminimi / ammatinharjoittaja
- ☐ Avoin yhtiö
- ☐ Kommandiittiyhtiö
- ☐ Osakeyhtiö
- ☐ Osuuskunta

Mahdollisten työntekijöiden määrä

*

Yritystoiminnan aloitusvuosi

*

Toiminnan pääasiallinen sijainti

- ☐ Etelä-Suomi
- ☐ Länsi-Suomi
- ☐ Itä-Suomi
- ☐ Keski-Suomi
- ☐ Lappi
- ☐ Ahvenanmaa

*

Yritystoimintaasi kuuluvat palvelut (Huom! Vain ne, joita itse tarjoat. Jos olet esim. vuokratuolipaikalla yrityksessä, joka tarjoaa asiakkaille rakennekynsiä mutta et itse niitä tee, jätä Rakennekynnet -kohta merkkeamatta.)

☐ Kosmetologin peruspalvelut

☐ Ripsienpidennökset

☐ Rakennekynnet

☐ Maahantuonti

☐ Koulutus

☐ Vienti ulkomaille

☐ Muu:

Henkilökohtaisia tietoja *

Ikä

☐ 18-22

☐ 23-29

☐ 30-39

☐ 40-49

☐ 50-59

☐ 60-

*

Alan työkokemuksesi yhteensä, mukaanlukien mahdollinen palkkatyö ja erilaiset asemat yrityksissä

*

Koulutus (voit valita useamman vaihtoehdon)

☐ Kauneudenhoitoalan perustutkinto, kosmetologi

☐ Kauneudenhoitoalan erikoisammattitutkinto

☐ Jalkojenhoidon ammattitutkinto

☐ Kynsiteknikko

☐ Ripsiteknikko

☐ Muu:

Rahoitus *

Yrityksen rahoitusmuoto (voit valita useamman vaihtoehdon)

☐ Omat säästöt

☐ Laina

☐ Starttiraha

☐ Leasing

☐ Muu:

Mahdollisen lainan / starttiraha myöntäjä (voit valita useamman vaihtoehdon)

☐ Pankki

☐ Työ- ja elinkeinotoimisto

☐ Finnvera

☐ Sijoittaja

☐ Muu:

*

Toiminnan aloittamiseen tarvittu summa yhteensä

- ☐ 0-5000
- ☒ 5000-10 000
- ☐ 10 000-20 000
- ☐ 20 000 - 40 000
- ☐ yli 40 000

*

Saitko johonkin rahoitushakemukseen kieltävän vastauksen?

- ☐ Ei
- ☐ Kyllä

Haasteita *

Minkälaisia haasteita kohtasit rahoitusta järjestäessä? (esim. tiedotus eri vaihtoehtoista, käsittelyajat, takaus, summa, paperityön määrä, kieltävät päätökset...)

Ohjeita aloittelevalle kauneudenhoitoalan yrittäjälle *

Minkälaisia neuvoja antaisit aloittelevalle kauneudenhoitoalan yrittäjälle liittyen rahoitukseen?

Lähetä

Älä koskaan lähetä salasanaa Google Formsin kautta.

Palvelun tarjoaa
 Google Forms

Google ei ole luonut tai hyväksynyt tätä sisältöä.
[Ilmoita väärinkäytöstä](#) - [Palveluehdot](#) - [Lisäehdot](#)

Haasteita – vastauksia opinnäytetyön Facebook -kyselyyn

Haasteita	
1	-
2	Ei ollut silloin mitään haasteita, kaikki meni hyvin pankin kanssa.
3	Ei haasteita. Omistusasunto kelpasi pantiksi lainaan.
4	Itse piti ottaa joka ikisestä asiasta selvää ja luottaa ammattilaisiin, jotka saattoivat ajatella vain edustamansa yrityksen parasta eikä minun.
5	Käsittelyajat oman tiukan aikataulun vuoksi tuotti harmaita hiuksia. Aktiasta tuli kieltävä päätös kun ei ollut takausta lainalle. Nordea vaati ottamaan tietyt vakuutukset jotta saa lainan. Pankkitoimihenkilö mukamas kiirehti asiaa mutta yhdenkin kerran myönsi että oli unohtanut laittaa asiaa eteenpäin. Jousti kuitenkin tapaamisten suhteen kun tiesi että lainalla oli kiire.
6	<p>En voinut edes hakea starttirahaa, koska olin yritystä perustaessani osa-aikaisessa palkkatyösuhteessa. Olin myös tietoinen, että starttirahaa ei joka tapauksessa olisi edustamalleni toimialalle myönnetty, vaikka olisin-kin sitä ollut oikeutettu hakemaan.</p> <p>Hain yrityslainaa pankilta, jonka asiakas olin jo valmiiksi, mutta sitä ei myönnetty, koska tuloni olivat lainanhakuhetkellä liian pienet. Pankin mielestä en ollut tarpeeksi varmasti maksukykyinen ja he vaativat takausta koko lainasummalle, mihin en itse suostunut. Pankin tiukka linja ihmetytti itseäni kovasti, koska hakemani summa oli vain muutama tuhat euroa ja saman verran on mahdollista saada jo pelkkää kulutusluottoa/pikavippiä.</p> <p>Finnvera taasen myönsi minulle lainan muutta mutkitta. Minun piti kuitenkin anoa todellista tarvettani suurempaa summaa, koska Finnvera ei myönnä niin pieniä lainoja, mitä alunperin hain. Näin ollen minulle myönnettiin suurempi lainasumma, josta sitten nostin vain tarvitsemi osan. Hullua byrokratiaa.</p>
7	Paperityön määrä ja että jos olisi ollut joku selkeä kaava minkä mukaan edennyt asioissa niin olisi helpottanut eikä olisi tullut turhautumisen hetkiä niin paljon.
8	En mitään.
9	Rahoitus järjestyi helposti ja nopeasti.
10	Pieni pankki joten homma toimi lainaa haettaessa loistavasti ja nopeasti. Toki tarvitsin yli 20 000€ lainaan kolme takaajaa. Onneksi perhepiiristä tarvittava määrä löytyi ja lupautui. Muuten olisikin ollut haastavaa.
11	Ei ongelmia.
12	Starttirahan saaminen oli tehty hankalaksi, joskin täysin ymmärrettävästä syystä. Täytyy olla tosissaan ja nähdä kunnolla vaivaa, jos yrityksen aikoo todella perustaa. Muutenhan kaikki hakisivat ilmaista rahaa starttirahana. Kun aloitin 2005, oli starttiraha huomattavasti pienempi ja sitä sai

	<p>paljon lyhyemmäksi aikaa, kuin nykyisin.</p> <p>Lainan sain Finnveralta Naisyrittäjälainana. 20 000€:n saamiseen vaadittiin 5000€:n oma pääoma. Sen olin itse säästänyt.</p> <p>Tiedotus tuolloin ei toiminut kovin hyvin. Kehotettiin hakemaan starttirahaa, mutta missään ei kerrottu, että ensin on käytävä uusyrityskeskuksen kautta ja jätettävä varsinainen starttirahahakemus vasta sitten. Kaiken tiedon sai etsiä itse ja kaikki tuntui löytyvän käänteisessä järjestyksessä.</p>
13	-
14	-
15	Otin viimeisen opintolainan yritykseni perustamista varten ja kartoitin tarkkaan mihin varani kulutan.
16	En ole hakenut muuta rahoitusta, kuin starttirahan 6kk (570€/kk) Lainaa en ole ottanut, vaan kasvattanut yritystä pikkuhiljaa. Ensimmäiset 3v nostin itselleni palkkaa 1000-1200€.
17	Rakennekynsien määrän paljoudesta johtuva starttirahan menetys
18	-
19	Ei ollut haasteita, kun omat säästöt olivat riittävät. Hankintoja olen tehnyt lisää pikkuhiljaa varallisuuden ja kysynnän mukaan.
20	En saanut tarpeeksi tietoa eri vaihtoehtoista, paperityö kamalaa..
21	Kielteinen starttiraha päätös,
22	startti rahassa kielteinen päätös,
23	<p>-Finnvera ei myöntänyt lainaa, koska ei nähnyt liiketoimintaa kannattavana.</p> <p>- starttirahaa ei minulle myönnetty, koska Poriin ei sillä hetkellä myönnetty sitä kauneushoitoloille</p> <p>- eu:n tukirahaa laitehankintoihin ei myönnetty, koska hoitola sijaitsi sellaisella alueella, jolle ei sillä hetkellä sitä myönnetty</p>
24	Rahoitus sujui mutkitta
25	Tietoa rahoitusvaihtoehtoista piti etsiä ITSE. Vaihtoehtoja piti VERTAILLA. Takaus tarvitaan useimmiten, myös valtio voi taata tai oma omaisuus. Paperi töitä on PALJON. Mutta jos todella haluaa jotain mikään ei tunnu mahdottomalta esteeltä. Kaikki tapahtui kuitenkin näin jälkikäteen katsottuna suhteellisen helposti ja joustavasti. APUA saa kun sitä osaa kysyä!!
26	En juuri mitään. Kävin ennen yrityksen perustamista keskustelemassa asiasta isäni kanssa ja hän lupasi lainata tarvitsemani rahat yritykseen.
27	pankit eivät anna helpostikaan lainaa yritystä varten.
28	Loistava finnveran naisyrittäjän laina, ei ongelmia:)
29	En edes hakenut starttirahaa, koska paperityön määrä olisi ollut kohtuuton päätöksen kielteisyyteen nähden. Päätin siis turvata toimeentuloni lainarahalla jonka sain omasta pankistani henkilötakausta vastaan.
30	Paperisota työkkäriin kanssa
31	Luottotiedot.
32	Starttirahaa ei myönnetty. Muuten suht pienellä pystyy aloittamaan vuokratuolityöskentelyn.
33	Hyvin valmisteltuna ei ongelmaa.

34	Starttirahan pitkittynyt päätös, joka oli lopulta kielteinen.
35	Jo starttirahasta keskustellessa myöntävän osapuolen kanta oli negatiivinen ettei paikkakunnallani kannata tämän alan yritystä perustaa ja että starttirahaa tuskin tulen saamaan.
36	Kaikki sujui niin kuin piti. Sain naisyrittäjälainan ja startti rahan.
37	Olin yhteydessä paikalliseen kehittämissyhtioon. Sain sitä kautta paljon apua erilaisten rahoitus muotojen hakemisessa ja niihin liittyvissä paperitöissä. Muuten en olisi selvinnyt hakupapereista. Tietty ne veivät aikaa väh. 2kk tarvitaan ennen kuin pääsee aloittamaan.
38	Startti rahan hakeminen oli hankalaa koska asuin vielä eri paikkakunnalla kun yritys tulisi olemaan. Muutaman huonekalun toimitus aika venyi ihan viime tippaan. muuten kaikki meni hyvin, laskelmat pitivät.
39	En saanut starttirahaa
40	Ei ongelmia, koska omat säästöt ja muutenkin aloituskulut vain muutaman satasen luokkaa.
41	Käsittelyaika olisi saanut olla pankissa nopeampi.
42	En kohdannut haasteita, koska olin ottanut selvää runsaasti yrittäjyydestä ennen aloittamistani
43	Paperityötä piti tehdä aika paljon, mutta varsinaisia haasteita ei matkalla ollut. Kaikki meni todella helposti ja välillä jopa mietitytti, että onko tämä todella näin helppoa. Hyvät pohjasuunnitelmat ilmeisesti auttoivat pitkälle.
44	Minulla oli alussa vain 1500€ budjetti jolla lähdin liikkeelle. Isoin ongelma oli ensimmäinen vuokratuolipaikka, jossa olin kiinteällä vuokralla ja tilan omistaja yritti huijata minun kassavirtani ja kesti monta kuukautta että sain häneltä pankkikorttilukijan tilitykset. Silloin pelkäsin, että menetän juuri hankkimani tavarantoimittajat, jotka eivät saaneet maksujaan ajoissa. Onneksi he kuitenkin ymmärsivät ja sain jatkaa ostoksia heillä.
45	Tuista ei paljon saanut tietoa.

Ohjeita aloittelevalle kauneushoitoalan yrittäjälle – vastauksia opinnäytetyön Facebook -kyselyyn

Ohjeita aloittelijoilla	
1	-
2	Käytä apuna ammattilaisia yritystoiminnan suunnitteluvaiheessa rahoitustarpeen laskemiseen, jos itse ei osaa.
3	Laskelmat kannattaa tehdä todella tarkasti ja todellisiksi.
4	Olla tarkkana, ettei tule "huijatuksi" pitää omat puolensa. Olla rohkea ja ottaa asioista selvää.
5	Aikaa kannattaa varata reilusti. Viikossa tai edes kahdessa ei saa lainaa järjestettyä.
6	<p>Itse käytin hyväkseni TE-keskuksen maksuttomia yritysneuvonnan palveluja ja sain sieltä todella paljon apua laskelmien tekoon, aloituskustannusten arvioimiseen ja pääoman tarpeen kartoittamiseen.</p> <p>Etukäteen tehdyt laskelmat ovat kuitenkin olleet vain suuntaa-antavia ja toteutuneet määrät lopulta hyvin erilaisia. Kulujen ja myynnin toteutumista on hyvin vaikea ennustaa, vaikka apuna olisi ammattilainenkin. Oman yritykseni kohdalla arviot olivat turhan optimistisia ja tulos kehittyi huomattavasti odotettua hitaammin. Olin mielestäni arvioinut kaikki kulut reilusti yläkanttiin, mutta summat ylittyivät siitä huolimatta, koska aina tulee jotain kuluja, joita ei ole osannut huomioida etukäteen.</p>
7	Kannattaa ottaa selvää asioista!
8	Kannattaa aloittaa pienemmällä rahapanostuksella, koska asiakaskunta voi olla vaikea saada alussa, joten paineet rahan tienamiseen ovat suuremmat ja se voi aiheuttaa turhaa stressiä.
9	Tiedustele lainaa useammasta eri paikasta.
10	Laske, laske ja vielä kerran laske. Budjetti nimittäin! Ja varaudu siihen että se ei aina ihan pidäkään. Pienemmät pankit "reilumpia" ja joustavampia, esim. lyhennysvapaan pidossa. Jos vain pystyy niin on hyvä säästää ensin rahaa yrityksen aloittamista varten. Myös mahdollinen toinen työ on hyvä "turva".
11	Kaikki vaihtoehdot kannattaa selvittää tarkasti. Kalusteita ja laitteita myydään paljon myös käytettynä. Kannattaa alusta alkaen sijoittaa hyvään hinta-laatusuhteeseen. Halvalla ei saa hyvää.
12	Erilaisten leasing-sopimusten solmimisessa kannattaa olla tarkkana. Ne vaikuttavat usein helpolta ratkaisulta aloittavalle yritykselle, mutta ovat loppujen lopuksi kalliita, eikä niistä koskaan pääse helpolla eroon.
13	Tee liiketoimintasuunnitelma tarkasti. Erityisesti kannattavuus ja kasvu laskelmat
14	-
15	Laske KAIKKI mitä ikinä voit kuvitella että tarvitset. Varaa rahaa myös vuokraan ja ensimmäisiin laskuihin. Panosta mainostukseen.

16	Jos lainaa on pakko ottaa, suosittelen Finnveran naisyrittäjien lainaa.
17	aloittakaa pienellä, aina voi pikku hiljaa ostaa uusia tuotteita/palveluita kouluttaa. Peruspaketti jolla pääsee alkuun. Itse otin ihan turhaan liian paljon lainaa aluksi.
18	-
19	realistiset laskelmat! Markkinoinnin tärkeys unohtuu usein. Asiakkaita ei ilmesty tyhjästä ja ilman asiakkaita yrittäminen ei kannata. Varokaa myös huijaus mainos tms firmoja!!!
20	onhan kaikki varmasti tiedossa. Itse olin jo kirjoittamassa sopimusta lainasta pankin kanssa kun sain kuulla Finnverasta. Se oli minulle parempi vaihtoehto joten onneksi sain kuulla siitä viimehetkellä.
21	Kannattaa tehdä hyvä, muttei liian hyvä liiketoiminta suunnitelma, jos hakee starttirahaa. Ei saa olla liian valmis yrittäjyyteen kun hakee starttirahaa. Itse olin kuulemma liian valmis ja sain kieltävän päätöksen. Pitäisi ilmeisesti esittää hieman tyhmää.
22	sitkeyttä, rahaa tarvii olla noin 1vuoden omiin palkkoihinkin..
23	Itsellä on ollut mottona " chase your dreams" ja sillä mennään 🖐
24	tee tarkat budjettilaskelmat, mieti tarkkaan mitä tarvitset rahoituksella
25	Suunnittele kaikki tarkkaan mitä, missä milloin. Vaikeaa kun kaikki riippuu ja kyseessä domino ketju. Mutta hyvin suunniteltu on enemmän kuin puoliksi tehty. Ja aloita rahoituksen hakeminen ajoissa ja valmistaudu viivästyksiin.
26	on hyvä ottaa tarkkaan selvää starttirahasta sekä lainoista
27	Hae starttirahaa (vaikkei muut sitä olisi saaneetkaan) ja tee kunnon liiketoimintasuunnitelma.
28	Finnvera, kun eka vuosi vaan koroilla.
29	Älä ota turhaa lainaa sisustukseen tai ylimääräiseen varastoon, pyri pitämään kulut minimissä itsellä ja yrityksellä. Laske paljonko tarvitset itselle palkkaa joka kuussa ja ota lainaa hankintojen lisäksi 3 kuun palkka. Panosta nettimarkkinointiin vaikka lainarahalla. Älä luota että saat avustuksia. Pyydä lainaan lyhennysvapaata ensimmäisille kuukausille.
30	Hae starttiraha hyvissä ajoin
31	Säästöjä, säästöjä!
32	Kannattaa aloittaa mahd. pienillä varastoilla ja tilata lisää/laajentaa töiden lisääntyessä ja kertyessä. vuokrasopimukseen kannattaa yrittää neuvotella mahdollinen pienempi vuokra parille ensimmäiselle kuukaudelle jotta aloitus ei olisi niin rankka. mm näiden keinojen avulla pystyy aloittamaan pienemmällä lainalla/rahoituksella ja pikkuhiljaa, kun liikevaihtoa alkaa olla paremmin, voi itse rahoittaa mahdollisia lisä hankintoja. Kannattaa tehdä hyvä suunnitelma jonkun asiantuntijan kanssa jotta on selvät sävelet alusta saakka.
33	Hyvä ennakkovalmistelu

34	Itse olin säästänyt, joten vaikea antaa vinkkejä. Säästäminen on järkevin, mutta toisille mahdoton ratkaisu.
35	-
36	Tehdä kunnon pohjatyö ja laskea valmiiksi lukuja. Olla realisti.
37	Käytä kehittämissyhtiöitä tai vastaavia. Heiltä saa apua mitä rahoitusmuotoja voi hakea ja miten niitä haetaan. Pienessä kaupungissa tämä ainaskin toimii. Myös kokeneilta yrittäjiltä kannattaa kysyä apua tai vinkkejä.
38	Tee hyvät ja perusteelliset laskelmat siitä mitä tulet tarvitsemaan ja pysy siinä. Muista myös varata ensimmäisien kuukausien kiinteiden kulujen rahat ennakoon.
39	Kannattaa olla toinenkin työ aluksi ennen kuin yritys alkaa tuottaa, yrittäjä ei saa kelan tukia
40	Jos tarvitset lainaa, niin kilpailuta.
41	Vertaile lainaehtoja, kilpailuta pankkeja
42	Laske, laske, laske ja vielä kerran laske. Eli ole realistinen laskelmia tehdessäsi, sillä usein rahaa jää ainakin aluksi viivan alle vähemmän kuin ajattelit. Varaudu rahallisesti/säästöillä siihen, että et saat kulusi (yrityksen+henk.koht) maksettua ensimmäiset 6-12 kk. Jos voit, niin hanki itsellesi alalta mentori, jonka kanssa voit testata laskelmiasi ja jatkossakin keskustella asioista.
43	Kunnollinen laskelmien tekeminen ja koko homman loppuun ajatteleva. Puolikkaalla suunnitelmalla ja soitellen sotaan on ihan turha lähteä.
44	Alussa kannattaa tehdä kaikki hankinnat varovaisesti ja pikkuhiljaa. Ei suuria summia lainaa yms.
45	Säästä itse, pääset halvemmalla ja helpommalla.

16.11.2015

OPAS ALOITTELEVALLE KAUNEUDEN-
HOITOALAN YRITTÄJÄLLE



Ida Karppinen

SISÄLLYSLUETTELO

KAUNEUDENHOITOALA	3
YRITYSIDEA JA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	4
SWOT –ANALYYSI	5
HAASTE 1: YRITYSMUOTO JA SOPIMUKSET	6
HAASTE 2: KUINKA PALJON ON TARPEEKSI?	7
RAHOITUSSUUNNITELMA	7
KANNATTAVUUSLASKELMA	8
HAASTE 3: USKO OMAAN OSAAMISEEN EI RIITÄ	9
TE -KESKUS	9
KEHITTÄMISYHTIÖT:	9
HAASTE 4: UUVUTTAVA BYROKRATIA	10
PERUSTAMISASIAKIRJAT	10
LUVAT, ILMOITUKSET JA REKISTERÖINTI	10
VAKUUTUKSET	11
KIRJANPITO	11
HAASTE 5: EI OMIA VAROJA	13
TE-KESKUKSET: STARTTIRAHA	13
FINNVERA:	13
PANKIT: LAINA	14
MUITA LAINANMYÖNTÄJIÄ	14
HAASTE 6: MENETETYT LUOTTOTIEDOT	15
HAASTE 7: KIELTEINEN PÄÄTÖS	16
STARTTIRAHA	16
FINNVERA	16
LÄHTEITÄ	17
APUA ALOITTAMISEEN	17
LOMAKKEITA JA LUPIA	17
RAHOITUS	17

KAUNEUDENHOITOALA

Kauneudenhoitoala on jatkuvasti eteenpäin menevä ja uudistuva ala. Se tarjoaa niin mahdollisuuksia kuin haasteita vähän jokaiseen makuun ja vain taitava on rajana tuotteita ja palveluita sekä alan yrittäjyyttä kehitettäessä. Ala on aina kiehtonut ihmisiä, niin kuluttajia kuin alan ammattilaisia tai sellaisiksi haluavia. Jo Kleopatrakin tunnisti kauneudenhoidon tärkeyden; oma fyysinen olemus vaikuttaa myös sosiaalisen kanssakäymiseen. Huoliteltu ulkomuoto viehättää silmää ja luo samalla kuvan terveestä hyvinvoivasta ihmisestä.

Monelle kauneudenhoitoala tarjoaa ensimmäisen haaveammatin, toisille hyvän vaihtoehtoon alanvaihtoon. Oli alalle hakeutumisen syynä sitten mikä tahansa, yllättävän moni kuitenkin tuntee unohtavan yhden olennaisimmista osa-alueista, joka liittyy hyvinkin kiinteästi alan toimintaympäristöön ainakin Suomessa: yrittäjyys.

Tämä lyhyt opas pyrkii kertomaan lyhyesti ja ytimekkäästi kaikki tarvittavat kohdat, jotka aloittelevan kauneudenhoitoalan yrittäjän on hyvä tietää yrityksen perustamisesta ja erityisesti sen rahoittamisesta. Yrityksen rahoituksen suunnittelu ja toteuttaminen sisältää paljon muutakin kuin vapaavalintaisen summan kokoisen lainan hakemisen pankista.

Oppaan laadintaa varten on haastateltu alalla jo toimivia suomalaisia yrittäjiä. Vastausten perusteella oppaaseen on valittu seitsemän suurta haastetta, joihin aloitteleva yrittäjä voi törmätä. Näitä haasteita ovat rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laatiminen, avun saaminen, runsas paperityön määrä, ulkopuolisen pääoman tarve, menetetyt luottotiedot, mahdollinen kielteinen päätös rahoitushakemukseen sekä yrittämisen toimintamuoto ja siihen liittyvät sopimukset.

Haasteiden valintaan vaikutti niiden yleinen esiintyminen kyselyyn osallistuneiden vastauksissa tai sitten ne olivat niin tärkeitä että yksikin vastaus riitti. Tästä toimii esimerkkinä luottohäiriömerkintä. Ensimmäisenä esiteltävä haaste, joka koskee sopimusyrittäjyyttä ja sen riskejä, ei esiintynyt varsinaisesti vastauksissa, mutta ongelma on ollut jonkin verran esillä ja tulee aivan varmasti lisääntymään.

Haasteet on pyritty esittelemään lyhyesti ja melko yleistävästi ja niihin on kaikkiin esitetty vastauksia. Myös alalla jo toimivat yrittäjät saavat sananvuoron, heidän neuvojaan on jokaisen haasteen kohdalla. Ennen itse haasteita opas esittelee lyhyesti yhden olennaisimmista aloittelevan yrittäjän tehtävistä, liiketoimintasuunnitelman laatimisen ja siinä helpottavan SWOT -analyysin. Toivottavasti koet oppaan hyödylliseksi ja saat tästä apua mahdollisesti vastaan tuleviin kysymyksiin ja ongelmiin.

Antoisia hetkiä kauneudenhoitoalalla!

YRITYSIDEA JA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

On muutama iso asia, joiden on oltava tarkkaan harkittuja ja valmisteltuja ennen yritystoiminnan aloittamista. Ilman niitä on ulkopuolisen rahoituksen saaminen yritystoiminnan aloittamiseksi mahdotonta.

Yritystoiminnasta edes alustavasti haaveilevalla olisi oltava jonkinlainen konkreettinen yritysidea: ilman sitä ei ole perustettavaa yritystä saati sitten tarvetta rahoittaa sitä. Huomaa, että yritysidea on vasta idea! Se ei sellaisenaan hyödytä vaan se on jalostettava konkreettiseksi suunnitelmaksi, liiketoimintasuunnitelmaksi.

Rahoittaja on kiinnostunut liiketoimintasuunnitelmastasi, sillä se haluaa varmistua siitä mihin on pääomaansa sijoittamassa. Jos itse yritysidea sekä perustellut suunnitelmat uudesta yrityksestä eivät ole tarpeeksi hyviä, rahoitusta ei myönnetä. Kauneudenhoitoalalla hyvän yritysideoan ja huolellisesti laaditun liiketoimintasuunnitelman merkitykset korostuvat entisestään, sillä ala on jo ennestään hyvin kilpailtu.

Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa on muutakin kuin yrityksen tuleva nimi ja ideakuvia hoitolan sisustusta varten. Tärkeitä asioita ovat muun muassa:

- Yritysideoan kuvailu: yrittäjän itsensä esittely sekä syyt yrittäjäksi haluamisesta, yrityskuvan eli imagon luonnehdinta
- Yritysmuoto: muodon valinnan esittely ja perustelu
- Tuotteen esittely: mitä palveluita ja tuotteita tarjotaan eli mitä myydään, hyvät ja huonot puolet
- Asiakas ja markkinat: kenelle myydään, kuinka paljon on mahdollisia asiakkaita, keitä ovat kilpailijat ja kenelle he myyvät
- Toiminta: myynti ja markkinointi, oma osaaminen ja sen kehittäminen, tarvittavat laitteet
- Rahoitus ja asiakirjat: rahoitussuunnitelma, kannattavuuslaskelmat, vakuutukset, asiakirjat ja ilmoitukset, kirjanpidon järjestäminen
- Tarvittavia liitteitä ovat usein:
 - SWOT -analyysi: erittäin pätevä työkalu liiketoimintasuunnitelman laatimiseen, jossa käydään läpi yrityksen vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities) sekä uhat (threats)
 - Rahoitussuunnitelma
 - Kannattavuuslaskelma

Ohjeistus ja painotus liiketoimintasuunnitelman laatimiseksi vaihtelevat lähteen mukaan. On hyvä pitää mielessä suunnitelmaa laatiessa, että olet pyrkimässä juuri kauneudenhoitoalan yrittäjäksi. SWOT -analyysi helpottaa usein omaa alaa koskevien lainalaisuuksien jäsentämisessä.

SWOT –ANALYYSI

Vahvuudet	Heikkoudet
Yrityksen sisäisiä tekijöitä	
Mahdollisuudet	Uhat
Yrityksen ulkopuolisia ja tulevaisuudessa tapahtuvia tekijöitä	

VAHVUUDET – HEIKKOUEDET

- sijainti
- laitteisto
- taloudellinen asema
- tuotteet/palvelut
- yrityskuva/imago
- asiakaskanta ja asiakassuhteet
- markkina-asema
- yrityksen koko ja rakenne
- eri toimintojen hoitotaso: tuotekehitys, markkinointi, kirjanpito...
- strateginen osaaminen
- henkilöstö: osaaminen, asennoituminen, motivoituneisuus...

MAHDOLLISUUDET – UHAT

- kysynnän kehitys
- lainsäädäntö ja verotus
- toimialan kehitysnäkymät
- kilpailu, kilpailijat
- työvoima
- teknologian kehitys
- uudet tuotteet/palvelut
- tavarantoimittajat
- tilanne EU:ssa, EU:n toimenpiteet (direktiivit, määräykset, sanktiot)
- yleinen mielipide alasta ja sen toiminnasta
- sodat, kriisit, katastrofit

Jokaista kohtaa on hyvä miettiä molemmilta kanteilta, sekä vahvuutena/mahdollisuutena että heikkoutena/uhkana. Jos jokin kohta tuntuu vieraalta, älä ohita sitä turhana vaan tutustu tarkemmin ja pyri miettimään, mitä se merkitsee juuri sinun kohdallasi kauneudenhoitoalan yrittäjänä.

Valmiin analyysin avulla on helppo tehdä tulevaisuudensuunnitelma:

- Vahvuuksien kehittäminen edelleen
- Heikkouksien parantaminen / poistaminen
- Mahdollisuuksien hyödyntäminen
- Uhkien torjuminen

HAASTE 1: YRITYSMUOTO JA SOPIMUKSET

Osana liiketoimintasuunnitelmaa on miettiä tulevan yrityksen toimintamuoto. Valintaan vaikuttavat lukuisat asiat ja toisinaan itsestään selvältä tuntuva vaihtoehto ei olekaan se kaikkein paras mahdollinen. Mistä tietää mikä on itselle se paras vaihtoehto?

Kauneushoitoalalla kuten hiusalallakin on yleistä työskennellä yrittäjänä toisen yrityksen sisällä eli joko vuokratuolipaikalla tai sopimusyrittäjänä. Tällöin toiminimi on hyvä ja toimiva yritysmuoto.

Sopimusyrittäjyys ja vuokratuolipaikka houkuttelevat vähäisten aloituskustannusten ja yleisen helppouden ansiosta, uusi yrittäjä pääsee ikään kuin valmiiseen pöytään. Aloittavan yrittäjän on hyvä kiinnittää erityistä huomiota itse sopimukseen, jonka laatii toisen yrittäjän kanssa ja pidettävä huolta sen pätevydestä. Avainasemassa on yrittäjärisä, jonka on aina oltava osa yrittäjyyttä. Yrittäjän on maksettava itse muun muassa omat sairaus- ja eläkevaikutuksensa sekä järjestettävä yrityksensä kirjanpito. Samalla yrittäjä saa vapauden itse määrätä työtavoistaan ja -ajoistaan sekä muun muassa vuosilomistaan.

Sopimusyrittäjyys on erityisen haastava yrittäjyyden muoto, sillä huolimattomasti laadittu sopimus voi helposti muistuttaa liikaa työsopimusta. Eritoten verottaja on tästä kiinnostunut, sillä se on alkanut puuttua niin kutsuttuun pakko-yrittäjyyteen eli työnantajien tapaan kiertää työnantajavelvoitteitaan pakottamalla työntekijät työskentelemään omalla toiminimellä. On huomioitava, että jos sopimus voidaan tulkita työsuhteeksi, se on sellainen vaikka sopijapuolet eivät sitä ole sellaiseksi tarkoittaneet. Näin ollen verottaja voi määrätä sopimuksen muuttamista työsopimukseksi, jolloin työnantajalle tulee maksettavaksi muun muassa takautuvasti työntekijän palkka sekä kaikki palkan sivukulut.

Jos sopimusasiat mietityttävät, apua saat esimerkiksi Suomen kosmetologien yhdistyksen lakimieheltä, joka osaa opastaa ja neuvoa juuri alaa koskevissa asioissa ja jonka neuvontapalvelut kuuluvat kaikille yhdistyksen jäsenille. Myös Suomen Yrittäjät tarjoavat kattavia neuvontapalveluita jäsenilleen.

HAASTE 2: KUINKA PALJON ON TARPEEKSI?

Ennen yritystoiminnan käynnistämistä laaditaan liiketoimintasuunnitelman liitteiksi rahoitussuunnitelma ja kannattavuuslaskelma. Ne ovat edellytys ulkopuolisen rahoituksen tai tuen hakemiselle.

RAHOITUSSUUNNITELMA

Rahoitussuunnitelma on nimensä mukaan suunnitelma siitä, kuinka paljon pääomaa yrityksen perustaminen ja sen toiminnan alkuvaiheet vaativat ja mistä tämä pääoma saadaan. Suunnitelma sisältää kaikki hankinnat ja perustamismaksut sekä juoksevat kulut niin pitkältä ajalta kun voidaan arvioida, ettei yrityksellä ole vielä riittäviä myyntituloja niiden kattamiseksi. Tällaisia menoja ovat esimerkiksi vuokra, oma palkka ja puhelinlaskut. Suunnitelmaa laatiessa ei saa hätiköidä ja se on hyvä pitää mahdollisimman realistisena. On myös huomioitava omat yksilölliset lähtökohdat sekä liiketoimintasuunnitelman asettaman rajat. Sopimusyrittäjänä aloittava harvemmin tekee suuria laitehankintoja.

Tarvittavan alkupääoman arviointi ja rahan lähteet	
Investoinnit	
Liiketilojen hankinta	
Korjaus- ja muutostyöt	
Koneet ja laitteet	
Korjaus- ja asennustyöt	
Irtaimisto ja sisustus, kalusteet	
Muut tarvikkeet	
Investointimenot yhteensä	
Käyttöpääoma	
Perustamiskulut	
Pääoma	
Ilmoitukset	
Markkinointi	
Ilmoitukset	
Nettisivut	
Painotuotteet: hinnasto, käyntikortit, lahjakortit	
Toimitilakulut	
Vuokra (3-6kk)	
Vuokratakuu	
Henkilöstökulut	
Palkka	
Yel-vakuutus	
Ennakonpidätys	
Varasto	
Muut ennakkomaksut	
Käteisvarat	
Käyttöpääomatarve yhteensä	
Pääoman lähteet	
Oma sijoitus	
Vieras rahoitus: pankki	
Yhteensä	

Taulukko 2.1. Rahoitussuunnitelma

KANNATTAVUUSLASKELMA

Kannattavuuslaskelma kertoo, kuinka paljon yrityksen on myytävä, jotta sen toiminta on kannattavaa. Kannattava toiminta kattaa kulut mutta myös tuottaa tuloa elämiseen ja tarpeisiin. Kannattavuuslaskelman avulla määrittelet esimerkiksi kuinka paljon työtunteja tulotarpeiden tyydyttämiseksi sinun on tehtävä ja mikä on tällöin vaadittava tuntiveloitushinta.

Kannattavuuslaskelma	
Oma tulo	
Verot	
Yel	
Käyttökate	2000
Kiinteät kulut	
Lainojen lyhennys	
Lainojen korot	
Vuokrat	
Hallintokulut	
Puhelin	
Nettisivut	
Vakuutukset	
Konttoritarvikkeet, painotuotteet	
Kirjanpito	
Käyttö- ja ylläpitokulut	
Sähkö, vesi	
Siivous, puhtaanapito	
Myynti- ja mainoskulut	
Myyntikatetavoite = budjetti	3500
Muuttuvat kulut	
Ostot: tuotteet ja välineet	
Muut kulut	
Liikevaihtotavoite	4000
ALV	960
Myyntitavoite	4960

Taulukko 2.2. Kannattavuuslaskelma. Taulukkoon on lisätty muutama yhteensä –arvo selkeyttämään esimerkkiä

Myyntikatetavoite ilmoittaa määrän, joka vaaditaan palkan ja kiinteiden kustannusten kattamiseen. Sen avulla lasketaan tuntiveloitushinta. Muuttuvat kulut lisäämällä saadaan liikevaihtotavoite, johon lisäämällä ALV saadaan lopullinen myyntitavoite.

"Itse käytin hyväkseni TE-keskuksen maksuttomia yritysneuvonnan palveluja ja sain sieltä todella paljon apua laskelmien tekoon, aloituskustannusten arvioimiseen ja pääoman tarpeen kartoittamiseen. Etukäteen tehdyt laskelmat ovat kuitenkin olleet vain suuntaa-antavia ja toteutuneet määrät lopulta hyvin erilaisia. Kulujen ja myynnin toteutumisesta on hyvin vaikea ennustaa, vaikka apuna olisi ammattilainenkin. Oman yritykseni kohdalla arviot olivat turhan optimistisia ja tulos kehittyi huomattavasti odotettua hitaammin. Olin mielestäni arvioinut kaikki kulut reilusti yläkanttiin, mutta summat ylittyivät siitä huolimatta, koska aina tulee jotain kuluja, joita ei ole osannut huomioida etukäteen."

HAASTE 3: USKO OMAAN OSAAMISEEN EI RIITÄ

Kaikkea ei aina tarvitse osata itse, varsinkaan toimintaa käynnistellessä. Jos kohtaat ongelmia tai et tiedä kuinka edetä, apua on aina saatavilla.

Jos liiketoimintasuunnitelman laatimisen kanssa on ongelmia, voit varata esimerkiksi maksuttoman ajan yritysneuvojalle lähimmässä Uusyrityskeskuksessa (www.uusyrityskeskus.fi) tai voit olla yhteydessä johonkin muuhun paikalliseen yrityspalveluihin tarjoavaan paikkaan. Kuntien omilla internetsivustoilla on yleensä tietoa myös paikallisesta yrittämisestä ja yrityspalveluiden tarjoajista.

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on olemassa erilaisia työkaluja, yksi sähköinen sellainen löytyy Oma Yritys-Suomi -sivustolta (<https://oma.yrityssuomi.fi>). Samassa osoitteessa pystyy myös muun muassa arvioimaan liikeidean kannattavuutta sekä tekemään yrittäjätestin.

TE -KESKUS

tarjoaa aloittavalle yrittäjälle neuvontapalvelua, jonka avulla on mahdollista saada tietoa yritystoiminnan perustamiseen, rahoittamiseen ja muihin käytännön asioihin liittyvissä kysymyksissä. Palvelu toimii niin verkossa, puhelimitse kuin tapaamalla henkilökohtaisesti TE -keskuksen yritysasiantuntija.

Yritys-Suomi on Työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä palvelukokonaisuus. Sen internetsivustoilla <http://www.yrityssuomi.fi/> on hyvin kattavasti tietoa kaikesta yrittämisestä tai vähintäänkin linkkejä oikeille sivustoille. Sivustolta löytyy muun muassa:

- Tietoa yrityksen perustamisesta, yrittäjänä toimimisesta, eri aloilla vaadittavista luvista, yrityksen kehittämisestä, työnantajuudesta, kansainvälistymisestä, maksuvaikeuksista, toiminnan lopettamisesta...
- Lomakkeita: verohallinto, Trafi, aluehallintavirasto, ELY-keskus...
- Yhteystiedot: paikkakuntaakohtaisesti voit hakea esimerkiksi Finnveran, TE- ja ELY-keskuksen tai aluehallintoviraston yhteystiedot

KEHITTÄMISYHTIÖT

Suomessa on seudullisia kehittämissyhtiöitä noin 60, jotka maantieteellisesti kattavat lähes koko maan. Joissakin tapauksessa yksi yhtiö vastaa useamman seudun asioista. Kehittämissyhtiöt pyrkivät toiminnallaan vahvistamaan seutunsa elinkeinoelämää. Kehittämissyhtiöiden perustehtäviin kuuluu vahvasti myös alkavan ja pienen yrityksen perusneuvonta.

"Olin yhteydessä paikalliseen kehittämissyhtiöön. Sain sitä kautta paljon apua erilaisten rahoitus muotojen hakemisessa ja niihin liittyvissä paperitöissä. Muuten en olisi selvinnyt hakupapereista. Tietty ne veivät aikaa väh. 2kk tarvitaan ennen kuin pääsee aloittamaan."

HAASTE 4: UUVUTTAVA BYROKRATIA

Yrityksen perustamisvaiheet vaativat paljon paperityötä. Itse yrityksen perustaminen ei kuitenkaan ole pitkälinen prosessi. Sen sijaan aloittelevaa yrittäjää työllistävät perustamista edeltävät ja perustamisen jälkeen täytettävät hakemukset, luvat, ilmoitukset ja rekisteröinnit.

PERUSTAMISASIAKIRJAT

Y-lomake:

Lomake, jolla uusi yrittäjä ilmoittautuu kaupparekisteriin ja saa siten oman yrityksensä Y-tunnuksen: näin itse yritys on perustettu! Samalla lomakkeella ilmoitaudutaan myös sekä ennakkoperintärekisteriin että arvonlisäverovelvolliseksi.

Yrityksen valitusta toimintamuodosta riippuen Y-lomakkeen lisäksi voidaan vaatia erillinen henkilötietolomake sekä liitteenä toimitettavat perustamisasiakirjat. Nämä on kaikki kerrottu selkeästi esimerkiksi osoitteessa <https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet> josta voi ladata kaikki tarvittavat perustamisasiakirjat.

Yrityksen perustaminen on siis melko helppoa, mutta ilmaista se ei ole. Perustamisilmoitus maksaa yrityksen toimintamuodosta ja ilmoitustavasta riippuen 110-380€. Tämä summa lisätään rahoitussuunnitelmaan.

LUVAT, ILMOITUKSET JA REKISTERÖINTI

Kauneudenhoitolalle on asetettu joitain vaadittavia erillislupia ja ilmoituksia. Terveydensuojelulain mukainen ilmoitus kunnan terveydensuojeluviranomaiselle on yksi tärkeimmistä ilmoituksista alalla. Ilmoituksen käsittelyssä erityistä huomiota on kiinnitettävä muun muassa toimitilojen ilmanvaihtoon, välineiden desinfiointiin sekä varusteisiin ja pintamateriaaleihin. Ilmoitus tulee tehdä hyvissä ajoin, viimeistään 30 vuorokautta ennen toiminnan aloittamista. Tämä koskee kuitenkin tilannetta, jolloin uudet tilat otetaan käyttöön; vuokratuoli-paikalle menevän ei tarvitse tällaista ilmoitusta laatia, sillä tilojen varsinainen omistajavuokraaja on sen jo tehnyt. Oikeat lomakkeet ja ohjeet löytyvät esimerkiksi kuntien omilta nettisivuilta yrityselämää ja -palveluita käsittelevästä kohdasta.

Gramex:in ja Teoston maksut musiikin esittämisestä hoitolassa. Osoitteesta <http://www.gramex.fi/index.php?mid=257> voit tarkistaa Gramex:in hinnaston kauneudenhoitoalan yrityksille ja osoitteesta <http://www.teosto.fi/kayttajat/luvat/984/m> löydät tietoa Teoston luvista. Nämä maksut on löydyttävä rahoitussuunnitelmasta ja kannattavuuslaskelmasta. Huomio, että vaikka maksut tuntuvat päällekkäisiltä, tarvitset ne molemmat voidaksesi soittaa musiikkia hoitolan tiloissa.

Ilmoitus kosmeettisista valmisteista Euroopan komission kosmetiikkatietokantaan koskee niitä, joiden perustama yritys on kosmetiikkayritys eli se valmistaa tai valmistuttaa omia tuotteita. Näistä tuotteista on ilmoitettava jo ennen niiden markkinoille tuloa Euroopan komission kosmetiikkatietokantaan. Asiasta

löydät kattavasti tietoa esimerkiksi osoitteesta

<http://www.tukes.fi/kosmetiikka#CPNP>. Kyseisellä sivulla on muutenkin hyvä vierailla, sillä sieltä löydät ajan tasalla olevaa tietoa vaadittavista pakkausmerkinnöistä sekä linkkejä koskien kosmetiikkalainsäädäntöä EU:n alueella.

VAKUUTUKSET

Jokaisen yrittäjänä toimivan 18 - 68 vuotiaan on hankittava itselleen henkilökohtainen YEL -vakuutus. Vakuutus on otettava 6kk sisällä toiminnan alkamisesta. Vakuutus on kokonaan verovähennyskelpoinen. YEL -vakuutuksen myöntäviä vakuutusfirmoja on monia, joiden välillä ei juuri ole eroa. Monet yrittäjät ovat ottaneet oman YEL -vakuutuksensa sieltä, mistä myös muut henkilökohtaiset tai yrityksen vakuutukset tai ainakin kyseisen vakuuttajan yhteistyökumppanilta.

Vapaaehtoisia yrittäjän vakuutuksia ovat esimerkiksi yrittäjän tapaturmavakuutus, omaisuusvakuutukset, keskeytysvakuutukset, vastuuvakuutukset, oikeusturvavakuutus sekä ajoneuvovakuutus, jos yrityksellä sattuu olemaan myös auto.

Keskeytysvakuutukset korvaavat vakuutusehtojen mukaisesti liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuneita menetyksiä esimerkiksi menetettyä liiketoiminnan tuottoa ja vahingosta aiheutuneita ylimääräisiä kuluja, kun oman yrityksen toiminta keskeytyy yrityksen oman omaisuuden tai toimipaikan vahingoittumisen vuoksi.

Vastuuvakuutukset korvaavat vahinkoja, joista vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan vastuussa. *Toiminnan vastuuvakuutus* kattaa sitä korvausvelvollisuutta, kun yrityksen toiminta on aiheuttanut henkilö- tai esinevahinkoja. Kauneudenhoitoalalla tämä voi koskea esimerkiksi tilannetta, jolloin asiakas on saanut arpia väärin tehdystä laitehoidosta. *Tuotevastuuvakuutus* kattaa puolestaan korvausvelvollisuutta, joka voi aiheutua yritykselle sen valmistaman tai maahantuoman tuotteen aiheuttamista vahingoista.

Lisää tietoa vakuutuksista löydät eri vakuutusyhtiöiden sivuilta. Pankit toimivat yleensä vakuutusyhtiöiden yhteistyökumppaneina jos eivät itse tarjoa vastaavia palveluita. Vakuutuksia ei kuitenkaan kannata valita pankin mukaan tai ensimmäisestä vastaan tulevasta paikasta. Sen sijaan ne on aina kannattavampaa kilpailuttaa ajan kanssa.

KIRJANPITO

Kaikki yritykset sekä liike- tai ammattitoimintaa harjoittavat yksityishenkilöt ovat lain mukaan kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitovelvollisuus alkaa heti yrityksen perustamisesta eli sen järjestäminen on aloittavan yrityksen ensimmäisiä tehtäviä. Harva osaa itse pitää yrityksensä kirjanpitoa kaikkien muuttuvien lakipykälien mukaan, joten ulkopuolinen apu voi osoittautua kullan arvoiseksi.

Kirjanpitoon voi perehtyä esimerkiksi Taloushallintoliiton sivuilla <https://taloushallintoliitto.fi/kirjanpidon-abc> jossa Kirjanpidon ABC opastaa kaikkia asiasta kiinnostuneita. Sivulla voi myös etsiä kirjanpitotoimistoja eri puolilta Suomea.

Hyvän kirjanpitäjän löytämiseen on hyvä varata aikaa. Kauneudenhoitoalalla jo toimivilta yrittäjiltä kannattaa kysyä neuvoja ja suosituksia, sillä myös kirjanpitoalalle mahtuu kaiken tasoista osaajaa. Hinnoitteluissakin voi olla suuria eroja. Jos aloitat yrittäjänä vuokratuolipaikalla tai sopimusyrittäjänä, on hyvä harkita samaa tilitoimistoa kuin vuokranantajalla, sillä se nopeuttaa tiedon kulkua eri tekijöiden välillä ja mahdollistaa muun muassa pienemmät palvelumaksut sekä nopeuttaa yrityksesi raha-asioiden hoitoa. Hyvä kirjanpitäjä avustaa tarvittaessa myös muun paperityön kanssa.

"Paperityön määrä ja että jos olisi ollut joku selkeä kaava minkä mukaan edennyt asioissa niin olisi helpottanut eikä olisi tullut turhautumisen hetkiä niin paljon."

"Vertaile lainaehtoja, kilpailuta pankkeja"

"Paperityötä piti tehdä aika paljon, mutta varsinaisia haasteita ei matkalla ollut. Kaikki meni todella helposti ja välillä jopa mietitytti, että onko tämä todella näin helppoa. Hyvät pohjasuunnitelmat ilmeisesti auttoivat pitkälle."

HAASTE 5: EI OMIA VAROJA

Rahoitussuunnitelmaa laatiessa joudut miettimään kuinka paljon pääomaa yrityksen perustaminen ja yritystoiminnan käynnistäminen vaativat. Harvalla on säästössä useita tuhansia euroja, kymmenistä tuhansista puhumattakaan. Tällöin ulkopuolisen pääoman tarve on lähes pakottava. Ulkopuolista rahoituspääomaa on mahdollista hakea useammalla eri tavalla. Tee rahoitussuunnitelmasi mahdollisimman tarkkaan ja mieti, mikä rahoitusmahdollisuus on yrityksellesi paras mahdollinen.

TE-KESKUKSET: STARTTIRAHAA

Starttirahaa myönnetään päätoimiseen yrittämiseen, kun voidaan arvioida, että hakijalla on tarvittavat edellytykset kuten ammattitaito ja yrittäjyyden vaatimaa osaamista pitkäkestoiseen yritystoimintaan. Starttirahaa myönnetään enintään 18kk ajalle. Starttirahaa maksetaan kerran kuussa jälkikäteen maksatushakemuksen perusteella. Maksatushakemus on toimitettava ELY-keskusten ja TE-toimistojen kehittämis- ja hallintokeskukselle (KEHA-keskus) viimeistään kahden kuukauden kuluessa jakson päättymisestä.

Starttirahaa on haettava jo ennen yrityksen perustamista. Yksi edellytys tuensaamiselle on, ettei yritystoimintaa ole aloitettu ennen myöntävää päätöstä. Starttirahasta kannattaa keskustella oman alueesi TE –keskuksessa, jotta saat ajan tasalla olevaa tietoa paikallisesta starttirahojen myöntämisestä. Tuen myöntämisessä kauneudenhoitoalan yrityksille on suuriakin alueellisia eroja.

FINNVERA:

1990-luvun lopulta lähtien Finnvera myönsi naisyrittäjälaina-nimellä pienempi-korkoista lainaa, jonka tarkoituksena oli kannustaa nimenomaan naisia yrittäjiksi. Vuoden 2013 alussa tämä laina poistui. Tällä hetkellä Finnvera tarjoaa siis kaikilla yrittäjille tasapuolisesti eri lainavaihtoehtoja.

Finnvera myöntää **alkutakauksia**, joka voi auttaa saamaan lainaa pankista silloin kun omat vakuudet eivät riitä. Takausosuus voi olla enintään 80 % määrän ollessa enintään 80.000€. Pankki hakee alkutakauksen yrityksen puolesta. Edellytyksenä on, että luottotiedot ovat sekä yrityksellä että vastuuhenkilöillä kunnossa.

Finnvera voi myös olla yrityksen ainoa rahoittaja, jos rahoitussumma on 5.000 – 50.000€. Tähän on tarjolla Finnvera-laina, joka sopii kaikille pk-yrityksille, <https://finnvera.fi/Tuotteet/Lainat/Finnvera-laina>. Hakiessasi rahoitusta pelkästään Finnveralta täytyy hakemukseen liittää liiketoimintasuunnitelma sekä tulossuunnitelma (eli niin kutsuttu budjetti ja millä se meinataan kattaa). Myös selvitys yksityistalouden tuloista ja menoista on hyvä liittää lisäksi hakemusta.

Pienissä hankkeissa rahoituksen laina-aika on yleensä 1+4 vuotta, jolloin ensimmäisenä vuonna maksetaan vain korkoja ja lyhennysten maksaminen alkaa toisena vuonna. Huomioi, että Finnvera ei kilpaile pankkien kanssa, eli sen palveluita ei voi kilpailuttaa.

PANKIT: LAINA

Pankit ovat nykyään hyvin tarkkoja myöntäessään lainoja yrityksille. Saadaksesi tietoa pankkien yrityksille myöntämistä lainoista ja niiden ehdoista sinun on mentävä pankkiin paikan päälle keskustelemaan asiasta. Pankkien myöntämät lainat on aina hyvä kilpailuttaa. Yleisen taloustilanteen takia pankkien nykyään yrityksille myöntämät lainat ovat usein korkean marginaalin lainoja, joiden yleiset lainaehdot ovat heikot. Moni pankki nimeää sivuillaan Finnveran hyväksi rahoittajaksi itse pankin sijaan.

Jos lainan saaminen pankista tai Finnveralta yksinään ei onnistu tai ei tunnu itselleen parhaalta vaihtoehdolta, voi näitä kahta yrittää yhdistää. Näin erityisesti pankin rahoittajan riski pienenee, mikä merkitsee todennäköisemmin myönnettävää lainaa.

MUITA LAINANMYÖNTÄJIÄ

Myös uudet yrityslainasivustot yrittävät haalia itselleen asiakkaita. Ne ovat käytännössä katsoen yrityksille suunnattuja pikavippifirmoja. Aloittelevan tai maksuvaikeuksissa olevan yrittäjän on aiheellista pysyä mahdollisimman kaukana tällaisista lainantarjoajista, sillä niiden korkeat korot ja tiukat maksuaikataulut voivat olla kohtalokkaita yritykselle, jolla on tiukkaa raha-asoiden kanssa.

"Älä ota turhaa lainaa sisustukseen tai ylimääräiseen varastoon, pyri pitämään kulut minimissä itsellä ja yrityksellä. Laske paljonko tarvitset itselle palkkaa joka kuussa ja ota lainaa hankintojen lisäksi 3 kuun palkka.

Panosta nettimarkkinointiin vaikka lainarahalla.

Älä luota että saat avustuksia.

Pyydä lainaan lyhennysvapaata ensimmäisille kuukausille"

"Hae starttirahaa (vaikkei muut sitä olisi saaneetkaan) ja tee kunnon liiketoimintasuunnitelma."

"Onhan kaikki varmasti tiedossa. Itse olin jo kirjoittamassa sopimusta lainasta pankin kanssa kun sain kuulla Finnverasta. Se oli minulle parempi vaihtoehto joten onneksi sain kuulla siitä viimehetkellä."

HAASTE 6: MENETETYT LUOTTOTIEDOT

Maksuhäiriömerkinnät vaikuttavat huomattavasti aloittelevan yrittäjän elämään muutenkin kuin vaikeutuneen lainansaannin muodossa.

Jos merkintöjä on useita, pankki voi kieltäytyä muun muassa antamasta verkkopankkitunnuksia. Tämä vaikeuttaa suuresta yrityksen rahaliikenteen hoitamisesta. Myös vakuutusyhtiöt voivat kieltäytyä muiden kuin lakisääteisten vakuutusten antamiselta. Jos aloitteleva yrittäjä hakee omia liiketiloja, tilojen vuokraaminen maksuhäiriömerkinnän kanssa on sekin hyvin haasteellista.

Jotain positiivista luottotietomerkinnöissä kuitenkin on: ne eivät ole ikuisia vaan poistuvat tietyn määräajan jälkeen automaattisesti. Yleisimmin merkintä säilyy kolme vuotta, jonka voi lyhentää kahteen vuoteen jos velan maksaa pois. Vastaavasti aika voi pidentyä neljään vuoteen, jos maksuhäiriömerkintöjä tulee lisää ennen vanhojen poistumista.

Menetetyt luottotiedot eivät siis ole lopun elämää mukana kulkeva rasite, mutta ne hankaloittavat elämää muutaman vuoden ajan. Raha-asiat kannattaa aloittelevalla yrittäjällä olla kunnossa.

"Aloittakaa pienellä, aina voi pikku hiljaa ostaa uusia tuotteita/palveluita kouluttaa. Peruspaketti jolla pääsee alkuun. Itse otin ihan turhaan liian paljon lainaa aluksi."

"Säästöjä, säästöjä!"

"Säästä itse, pääset halvemmalla ja helpommalla."

HAASTE 7: KIELTEINEN PÄÄTÖS

STARTTIRAHAA

Starttirahaa ei voida myöntää, jos:

- aiotun yritystoiminnan arvioidaan turvaavan starttirahan hakijan koh-
tuullinen toimeentulo yritystoiminnan käynnistämisen- ja vakiinnuttamis-
vaiheessa ilman tukia,
- starttirahan arvioidaan selvästi vääristävän samoja tuotteita tai palve-
luja tarjoavien välistä kilpailua
- starttirahaa hakeva henkilöasiakas on aloittanut yritystoiminnan jo en-
nen tuen myöntämistä
- starttirahan hakija siirtyisi työsuhteesta tekemään samaa työtä yrittä-
jänä kun toimeksiantaja olisi hänen aiempi työnantajansa
- starttirahan hakija on olennaisesti laiminlyönyt velvollisuuksiaan suori-
taa veroja tai lakisääteisiä maksuja tai hänellä on olennaisia yksityisoi-
keudellisia maksuhäiriöitä, ellei työ- ja elinkeinotoimisto erityisistä syistä
pidä tuen myöntämistä tarkoituksenmukaisena.
- Starttirahaa ei voida myöskään maksaa, jos yrittäjäksi ryhtyvän toi-
meentulo on jo turvattu esim. palkkatuloilla, erilaisilla tuilla tai etuuksil-
la.

Kauneushoitoalalla kielteiset starttirahapäätökset ovat yleisiä. Ala on jo melko kilpailtu ja yritysten palvelu- ja tuotetarjonta on pohjimmiltaan hyvin lähellä toisiaan. Starttirahaa voi ja kannattaa hakea, mutta sen saamisen va-
raan ei kannata laskea liikaa. Koska starttirahaa haetaan jo ennen toiminnan
aloittamista, ehtii kieltävän päätöksen jälkeen vielä hyvin hakea muita rahoit-
usvaihtoehtoja.

FINNVERA

Yleisimmät syyt Finnveralle tehdyn lainahakemuksen hylkäämiseen ovat:

- Kannattavalle liiketoiminnalle ei katsota olevan edellytyksiä.
- Yrityksen taloudellinen tilanne on liian haastava ulkopuoliselle rahoitta-
jalle.
- Finnvera ei voi lakisäännösten vuoksi rahoittaa yrityksen toimialaa.
- Alan kilpailutilanne on liian kireä ja alalla on ylikapasiteettia.
- Hankkeesta puuttuu riittävä omarahoitusosuus.
- Hakijalla on maksuhäiriöitä tai verovelkoja.

Kielteinen lainapäätöksen ollessa kielteinen Finnvera lähettää siitä kirjallisen
ilmoituksen perusteluineen, minkä lisäksi päätöksen yksityiskohdista voidaan
keskustella myös puhelimitse.

"Finnvera ei myöntänyt lainaa, koska ei nähnyt liiketoimintaa kannattavana. Starttirahaa ei minulle myönnetty, koska Poriin ei sillä hetkellä myönnetty sitä kauneushoitoloille. EU:n tukirahaa laitehankintoihin ei myönnetty, koska hoito-
la sijaitsi sellaisella alueella, jolle ei sillä hetkellä sitä myönnetty"

LÄHTEITÄ

APUA ALOITTAMISEEN

TE-palvelut: [http://www.te-](http://www.te-palvelu-)
[palve-](http://www.te-palvelu-)

[lut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/index.html](http://www.te-palvelu-)

Kehittämisyhtiöitä: <http://www.sekes.fi/>

Yritys-Suomi: <http://www.yrityssuomi.fi/>

Yritys-Suomen Oma-palvelu: <https://oma.yrityssuomi.fi/>

Uusyrityskeskukset: <http://www.uusyrityskeskus.fi/>

Kirjanpito: <https://taloushallintoliitto.fi/kirjanpidon-abc>

LOMAKKEITA JA LUPIA

Perustamislomakkeet: [https://www.ytj.fi/palvelut/y-](https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet)
[lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet](https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet)

Luvat:

<http://www.gramex.fi/>

<http://www.teosto.fi/>

[http://www.valvira.fi/ymparistoterveys/terveydensuojelu/ilmoituksenvarainen](http://www.valvira.fi/ymparistoterveys/terveydensuojelu/ilmoituksenvarainen_toiminta)
[toiminta](http://www.valvira.fi/ymparistoterveys/terveydensuojelu/ilmoituksenvarainen_toiminta)

RAHOITUS

Starttiraha: [http://www.te-](http://www.te-palve-)
[palve-](http://www.te-palve-)

[lut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html](http://www.te-palve-)

Finnvera: <https://finnvera.fi/>

NEUVONTAA

Suomen Yrittäjät: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/neuvontapalvelu/>

Suomen Kosmetologien Yhdistys: <http://kosmetologitsky.fi/fi/jasenyys/jasenyys>